

Lage gut – Stimmung schlecht? Handeln!

Zu den Veränderungen in der Finanzberatung lieferte PERFORMANCE in der Titelgeschichte September 2006 eine Orientierung („Noch sind viele überfordert“). Das setzen wir wie schon angekündigt fort und zeigen, wie man sich mit den Veränderungen geschäftlich arrangieren kann.

In dem ersten Teil dieser Serie haben wir uns die aktuelle Situation in der Finanz- und Vorsorgeberatung angeschaut. Zweifellos nicht sonderlich ermutigend, was da zu lesen war. Und doch: Die Lage ist viel besser als die Stimmung. Aber: Jede Motivation müsste ins Leere laufen, wenn sie sich nur am Schönreden der Stimmung versuchen würde.

Da muss man ja nicht gleich die Sprüche von „Balalaika-Münze“, besser bekannt unter dem Namen Franz Münzefering (Vizekanzler), als das letzte Wort zur Lage und zur Stimmung auffassen. Bekanntlich hatte sich unser Balalaika-Münze zur Vorsorge-Situation so geäußert: „Da kann man Verschiedenes versuchen – Balalaika spielen oder Lotto spielen, Riesen-Rente oder betriebliche Versicherung machen, und dann muss man sehen, ob man auf die Art und Weise etwas zusammenbekommt.“

Diese Worte von oben, aus der Wolke der mehr als reichlichen Politiker-Versorgung für die irgendwann anstehende Politiker-Entsorgung aus einem aktiven Leben, kann man ja auch so übersetzen: Wann gab es denn schon eine solche Unterstützung für die

Beratung im Bereich der Altersvorsorge? Wie kann diese Unterstützung in Umsatzerfolge umgewandelt werden?

■ Antworten

Dabei wäre die für 2007/08 wohl bevorstehende Kapitalertragssteuer von 30 Prozent zu beachten. Wenn also demnächst bei jeder Kapitalanlage 30 Prozent des Ertrags (egal ob Wertsteigerungen oder Zinsen) als Steuer abzuführen sind, können wir eine Renaissance der Lebensversicherung durch die Hintertür erwarten.

Denn ab Alter 60 Jahre sind nach einer Mindestlaufzeit des LV-Vertrages von zwölf Jahren Laufzeit mit dem persönlichen Steuersatz be-

kanntlich nur die Hälfte der Erträge zu versteuern (also Differenz von Auszahlung abzüglich Einzahlungen). Und der damit zusammenhängende Abzug kann nur halb so hoch sein wie die Kapitalertragssteuer oder sogar noch geringer. Die

Folge: Lebensversicherungen wären im Idealfall dann lediglich mit einem Viertel der steuerlichen Belastungen von Anlagen wie Investmentfonds

ausgestattet sein. Wäre das nicht wieder ein zündendes Argument im Verkauf? Bereiten Sie sich schon jetzt darauf vor. Dafür müssen Sie natürlich in der Produktwelt fit sein. Denken Sie trotzdem über die Produkte hinaus.

Bedenken Sie: Mit Aktien und Investmentanlagen haben sich in der Zeit des großen Crashes viele Anleger die Finger verbrannt. Sehr präsent im Gedächtnis sind auch die Verluste mit den geschlossenen Immobilienfonds, besonders im Osten der Republik, oder mit unprofitablen Medienfonds. Mehr denn je sind deshalb innovative und vor Verlusten geschützte Produkte gefragt. Und genau das ist doch die Domäne des freien Vertriebs.

■ Mitnahmeeffekte

Was bedeutet das? In erster Linie, dass die fondsgebundenen Rentenversicherungen mit Garantieleistungen (= Schicht drei des Alterseinkünftegesetzes) die Standard- und Massenprodukte der nächsten Jahre sein werden. Was noch? Die staatlich geförderten Produkte, weil neben dem Steuersparen der Wunsch nach staatlichen Förderungen ein weiterer Haupttrieb der Deutschen ist. Wenn vom Staat etwas zu bekommen ist, dann wird in jedem Fall die Mitnahme versucht.

Für solche Mitnahmeeffekte liefert die boomende Riester-Rente ein gutes Beispiel.

Auf den Punkt gebracht

- Die vielfältige Unterstützung für die private Altersvorsorge ist in Umsatzerfolge umzusetzen.
- Mehr denn je sind innovative und vor Verlusten schützende Produkte gefragt.
- Genau das ist die Domäne des freien Vertriebs.

PRODUKTERMITTLUNG 2006

Fragebogen: Welche Form der Vorsorge passt?

Und so geht es: Zu jeder der acht Fragen wählen Sie eine Antwort aus und kreisen die Punktzahl ein. Zum Schluss ziehen Sie die Punkte je Modell zusammen. Das Modell mit dem höchsten Punktwert kommt den Wünschen am nächsten. „K.O.“ heißt „K.O.-Kriterium“. In diesem Fall kommt das Modell unabhängig von den anderen Antworten gar nicht in Frage.

	Rürup-Rente	Riester-Rente	BAV	Private Vorsorge
1. Die Verfügbarkeit des Geldes ...				
... ist unerheblich, es soll ausschließlich der Altersvorsorge dienen	2	2	2	2
... wäre schön, ist aber nicht entscheidend	1	2	1	2
... ist wichtig für Notfälle	0	2	0	2
... ist entscheidend, es soll jederzeit voll zur Verfügung stehen	0	1	0	2
2. Die Auszahlung des Geldes als Einmalbeitrag ...				
... ist unerheblich, ich will es ohnehin sicher als lebenslange Rente	2	2	2	2
... wäre schön, aber ein Teilbetrag reicht aus – den Rest möchte ich als lebenslange Rente	0	2	2	2
... ist sehr wichtig (ich bin privat krankenversichert)	0	0	2	2
... ist sehr wichtig (ich bin gesetzlich krankenversichert)	0	0	1	2
3. Die Auszahlung des Geldes soll möglich sein ...				
... frühestens ab einem Alter von 60 Jahren	2	2	2	2
... zu jedem beliebigen Zeitpunkt	0	0	0	2
4. Im Falle meines Todes ...				
... kann das Geld ruhig verloren sein, ich bin allein stehend	2	2	2	2
... reicht es, wenn das Geld ausschließlich an meinen Ehepartner bzw. meine leiblichen kindergeldberechtigten Kinder ausgezahlt wird	2	2	2	2
... soll das Geld an jede beliebige Person auszahlbar sein	0	1	1	2
5. Der Schutz vor Hartz IV bzw. vor einer Privatinsolvenz ...				
... ist über die geltenden Freibeträge hinaus nicht nötig, da ich hier keinerlei Risiko sehe	2	2	2	2
... ist mir wichtig. Dabei will ich mich aber nicht völlig einschränken lassen	1	2	2	1
... ist für mich entscheidend - auch bei hohen Summen!	2	1	2	1
6. Die mögliche Beleihbarkeit oder Verpfändbarkeit des Vertrages ...				
... ist für mich unerheblich	2	2	2	2
... wäre wünschenswert. Man weiß schließlich nie, was die Zukunft bringt	0	0	0	2
... ist für mich ganz wichtig!	K.O.	0	0	2
7. Ein Wegzug ins Ausland ...				
... ist sehr unwahrscheinlich	2	2	2	2
... ist möglich, aber nicht vorgesehen	2	1	2	2
... ist sehr wahrscheinlich oder sogar schon in Planung	1	0	1	2
8. Ich bin ...				
... Arbeitnehmer	2	2	2	2
... Beamter	2	2	K.O.	2
... Selbständiger	2	K.O.	K.O.	2
Summe:				

Rürup-Rente

Würden Sie ein Produkt zur Altersvorsorge akzeptieren, das so aussieht:

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> · Die Beiträge können von der Steuer abgesetzt werden · Das Guthaben kann nicht gepfändet werden und ist Harz IV-sicher · Die Auszahlungen sind frei von Sozialabgaben · Keine Zustimmungspflicht des Arbeitgebers 	<ul style="list-style-type: none"> · Auszahlung ausschließlich als lebenslange Rente · Volle Besteuerung der Auszahlung analog der gesetzlichen Rentenversicherung · Keine Beleihbarkeit (z. B. bei finanziellen Engpässen) · Keine Verpfändbarkeit (z. B. bei Finanzierungen) · Keine Kapitalisierung (d. h. keinerlei Auszahlung in einer Einmalleistung) · Leistung im Todesfall nur sehr eingeschränkt: Eine Hinterbliebenenrente kann nur und ausschließlich für Ehepartner und eingetragene Lebenspartner sowie kindergeldberechtigte Kinder eingeschlossen werden. Der dafür notwendige Mehrbeitrag darf maximal 49,9% des Gesamtbeitrags betragen. In allen anderen Fällen ist das komplette Guthaben verloren und fällt an das Versichertenkollektiv.

Antwort: → Ja – in diesem Fall ist eine genaue Vergleichsberechnung auf Basis Ihres aktuellen Einkommens notwendig.
 → Nein – in diesem Fall kommt die so genannte „Rürup-Rente“ für Sie nicht in Frage.



Der Autor Thomas Adolph ist seit zwölf Jahren als Finanzberater in Frankfurt a. M. tätig. Neben der Privatkundenberatung im Bereich Vorsorge und Absicherung ist er ein Kenner des deutschen Sozialversicherungssystems. Zu den damit im Zusammenhang stehenden Themen veröffentlicht er vielfältige Informationen (z. B. in der Website <http://www.sozialreformen.info>). Als Vertriebsunterstützung für Finanzdienstleister entwickelt und vertreibt er die Analysesoftware FINANZSOFT.de.

Folglich sollte die Riester-Rente auch einige Vertriebsaktivitäten wert sein. Die grundlegend falsche und unlogische Konzeption des Produktes in Bezug auf die „Förderung“ sollte der Vermittler aber kennen. Zumindest bei Besserverdienern ist dies im Beratungsprotokoll zu berücksichtigen, um eine Haftung auszuschließen. Der konzeptionelle Fehler bei der Riester-Rente: Es gibt nicht grundsätzlich Zulage plus vollen Steuervorteil. Stattdessen gibt es den Steuervorteil nur insoweit, wie er die Zulagen plus Steuervorteil übersteigt – also die Differenz. Das führt für Gutverdiener dazu, dass sie im Endeffekt nur eine Steuerfreiheit der Beiträge haben und nicht auch noch eine zusätzliche Zulage. Die Steuerfreiheit der Beiträge aber ist ohnehin zwingend erforderlich, um die nachgelagerte Besteuerung der Auszahlung auszugleichen (ansonsten Doppel-

besteuerung). Im Endeffekt ist also Riester bei Gutverdienern nichts anderes als Rürup in der Endform, nämlich ein komplett nachgelagert besteuertes Produkt ohne weitere Zulagen.“ Die Rürup-Rente: Sie hätte sich als interessante Beimischung im Portfolio von Selbständigen entwickeln können. Durch einen der vielen handwerklichen Fehler der Regierung wurde aber die fatale „Günstigerprüfung“ in das Steuergesetz eingebaut. Damit verpufft bei den meisten Selbständigen der Steuervorteil und die Rürup-Rente hat sogar einen stark negativen Effekt. Nach Medienberichten soll das nun geändert werden. Vorgesehen ist, die Günstigerprüfung zu streichen und somit den steuerlichen Abzug der Rürup-Rente unabhängig von vor 2005 bestehenden abzugsfähigen Verträgen zuzulassen.

Das Jahressteuergesetz 2007 sieht die Abschaffung der Günstigerprüfung sogar rückwirkend zum 1. Januar 2006 vor. Damit sind die Beiträge zur Rürup-Rente unabhängig von vor 2005 bestehenden Verträgen steuerlich abzugsfähig. Das sollte der Basisrente à la Rürup noch einen Schub geben, und zwar gerade dann, wenn eine Berufsunfähigkeitsrente integriert wird. Was bei Rürup, Riester und generell für die Vorsorgeberatung in den Schichten des Alterseinkünftegesetzes generell zu beachten ist, können Sie den hier abgedruckten Tabellen entnehmen. Mit welchen Strategien Sie dann Ihre Kunden überzeugen und letzten Endes ein erfolgreicher Verkäufer sein können, zeigen wir Ihnen im dritten Teil dieser Serie.

Thomas Adolph